

TEORIA DELL'IMPRESA E TEORIA DELLO SVILUPPO

Patrizio Bianchi
Dipartimento di Scienze Economiche
Università di Bologna¹

UNA PREMESSA SUI CONTENUTI DI QUESTA RELAZIONE

Questa relazione, dal titolo così ambiziosamente ampio, propone in verità alcune limitate riflessioni su che cosa insegnano le moderne teorie dell'impresa al policy-maker che si proponga di affrontare e possibilmente risolvere i problemi di "sviluppo economico". Dapprima quindi tenterò di delineare gli sviluppi recenti della teoria dell'impresa, mentre mi limiterò nella seconda parte di questo lavoro a porre alcune riflessioni sulla teoria dello sviluppo e su alcune implicazioni in particolare relative ai problemi dei ritardi di crescita delle imprese nelle zone meno favorite d'Europa, quale appunto in Mezzogiorno.

La produzione accademica sui temi della teoria dell'impresa, e sui temi dello sviluppo ha raggiunto una estensione ed una specializzazione tale che diviene estremamente difficile ricomprendere in una sola visione unificata aspetti analitici che ormai vengono ricompresi e sistematizzati in raggruppamenti disciplinari tra loro separati.

Non di meno sembra che tali sviluppi analitici non siano generalmente considerati soddisfacenti se il New Palgrave Dictionary of Economics, alla voce 'Firm, Theory of' scrive "It is doubtful if there is yet general agreement among economists on the subject matter designated by the title 'theory of the firm', on, that is, the scope and purpose of the part of economics so titled" (Eatwell et al., 1987, 357) e se l'Handbook of Industrial Organization al capitolo

¹Questo lavoro è stato realizzato con Fondi 60%, Università di Bologna. Sono grato a tutti coloro con i quali ho discusso questo lavoro ed in particolare Massimo Riccottilli e Maurizio Zenezini.

'Theory of the Firm' afferma: "The Theory of the firm has long posed a problem for economists. While substantial progress has been made on the description and analysis of market performance, firm behaviour and organization have remained poorly understood" (Holmstrom and Tirole, 1989, 63).

D'altra parte lo stato delle teorie dello sviluppo economico non sembra essere migliore (Sylos Labini, 1989).

Rilevante per la specificazione di tali sviluppi disciplinari è, a mio parere, la stessa progressiva separazione generatasi tra analisi della concorrenza e analisi dello sviluppo, e all'interno della prima tra teorie della impresa e teorie del "mercato", e tra le seconde fra "teoria della crescita" (growth theory) e "economia dello sviluppo" (development economics). La growth theory si definisce come studio delle condizioni e delle proprietà dei sentieri lungo i quali un sistema economico, definito da un modello, aumenta di dimensioni (Nardozzi, 1983: 116), la development economics si caratterizza invece per un interesse focalizzato sui problemi dei paesi in via di sviluppo (Syrquin, 1988: 205). Le due specialità differiscono quindi per statuto scientifico, essendo la prima rivolta a risolvere problemi astratti e la seconda a proporsi l'identificazione normativa di soluzione per specifici problemi storici.

Anche lo studio della impresa appare oggi sparso tra specialità sempre più lontane. Da una parte esiste una varietà di contributi, che tendono a delineare una teoria dell'impresa o meglio una nuova teoria dell'impresa (che sempre più assolve le funzioni di moderna microeconomia), che si propongono lo studio dei comportamenti individuali in contesti interattivi specificati da situazioni di incertezza. D'altra parte questi contributi ben poco hanno a che spartire con gli studi di teoria della produzione, che invece si occupano della stilizzazione interna della produzione. Parallelamente si sviluppano gli studi di coloro che si occupano di problemi inerenti ad organizzazioni storiche della produzione, tra cui ad esempio i problemi inerenti alla cosiddetta crisi del Fordismo, l'emergere di nuove configurazioni di impresa, l'organizzazione del lavoro.

Non si vuole certamente affermare che non siano in atto tentativi di ricomposizione e che non sia sempre più marcato il bisogno di ricomprendere i diversi elementi in un solo quadro organico. Non di meno mi pare che il segno attuale dell'evoluzione disciplinare resti dato da una frantumazione sempre più esplicita tra stilizzazione di comportamenti individuali e meccaniche dei sistemi economici.

Non era ovviamente così agli albori della disciplina, allorché la ricerca dei nessi plausibili tra comportamento individuale e collettivo dei produttori della ricchezza e sviluppo complessivo della ricchezza delle nazioni era uno

dei centri cruciali per la stessa definizione disciplinare ed ancor più per la sua giustificazione morale.

IMPRESA E SVILUPPO NELL'ECONOMIA CLASSICA

In Smith divisione del lavoro, extent of the market, power of exchanging, e analisi delle condizioni istituzionali che specificavano l'azione dello Stato si univano in un unico approccio che motivava l'emergere di una nuova classe sociale. La crescita della ricchezza delle nazioni si fondava sullo sviluppo della divisione del lavoro, la quale tuttavia poteva dispiegarsi solo superando i vincoli istituzionali che limitavano i diritti naturali degli individui. Teoria della concorrenza e teoria dello sviluppo erano aspetti di uno stesso processo (Sylos Labini, 1984:5). In Smith l'espansione del sistema implicava e si fondava sull'aggiustamento strutturale: all'aumento dell'extent of the market, la divisione del lavoro necessariamente muta; non è quindi possibile immaginare sistemi economici che crescano di dimensione senza mutare la propria struttura di relazioni interne.

Lo studio dei meccanismi di espansione della disponibilità di risorse sfociava così nella richiesta di ampliamento dei diritti di cittadinanza, quale essenziale momento di identificazione e riconoscimento delle meccaniche stesse della società civile. Per utilizzare la terminologia reintrodotta di recente da Dahrendorf (1990), nel pensiero classico lo sviluppo delle 'provisions', cioè delle risorse, si fondava nel pensiero classico sull'ampliamento degli 'entitlements', cioè del diritto ad accedere alla produzione e utilizzo delle risorse².

Le pagine smithiane sulla divisione del lavoro specificano chiaramente come l'espansione si debba fondare su un principio di efficienza, il quale tuttavia può manifestarsi solo garantendo ai singoli un contesto istituzionale libero da quelle costrizioni sociali, che avevano strutturato la

²Dahrendorf ha di recente rifissato, in termini certamente non liberi da ambiguità la propria riflessione su diritti e risorse, come fondamenti di una effettiva democrazia; indubbiamente l'aspetto più controverso riguarda proprio il termine "entitlements", già usato con accezioni tra loro ben differenti, ad esempio da Nozick (1974) e da Sen (1985); non di meno qui si vuole attribuire a entitlements il significato che a nostro parere sembra più consona con la tradizione liberale inglese e specificatamente con la visione smithiana, cioè il diritto

società precedente, una società che era per definizione socialmente immobile ed economicamente stazionaria.

In Smith certamente non c'è una teoria dell'impresa formalizzata, tuttavia in Smith se ne trovano tutti i presupposti: è esplicitato che la manifattura, intesa come modo di produzione alternativo a quelli preesistenti, coinvolge numerosi individui, che progressivamente acquisiscono destrezza e conoscenze specifiche in particolari lavorazioni; queste lavorazioni non sarebbero concepibili senza la contemporanea attivazione del lavoro di altri e quindi che la divisione del lavoro implica una organizzazione, che muta nel tempo e muta all'aumentare della dimensione del prodotto realizzato.

In Smith dunque l'imprenditore organizza la produzione, in relazione all'extent of the market in cui si trova ad operare; gestisce una organizzazione come strumento di un conflitto specifico che si misura in termini di potere di scambio; in questo conflitto l'imprenditore è anche in grado di ottenere secrets of manufacturing and secrets of trade, cioè innovazioni di produzione e innovazioni di mercato, che costituiscono vantaggi temporanei perché se non fissati dal potere difficilmente potranno essere garantiti nel tempo contro le imitazioni degli avversari (Smith, 1976: 77- 78).

Questa funzione dell'imprenditore, inteso come organizzatore della divisione del lavoro e nel contempo come agente di mercato, può tuttavia attuarsi pienamente solo in un contesto istituzionale che permetta il libero estrinsecarsi dei diritti "naturali": una situazione in cui i monopoli istituzionali perpetui, quali i diritti di utilizzo esclusivo di linee commerciali quali quelli delle Compagnie delle Indie vengano rimossi, i monopoli istituzionali temporanei, quale l'apertura di vie commerciali particolarmente insidiose e di investimenti particolarmente onerosi, vengano regolati con brevetti, licenze e diritti d'autore a tempo determinato; una situazione in cui i monopoli naturali perpetui risultano irrilevanti ed invece le situazioni di monopolizzazione transitoria derivata dall'esistenza di secrets è la naturale esplicitazione di una dinamica sociale determinata dal libero intrecciarsi delle azioni individuali

ad accedere all'utilizzazione e produzione delle risorse; per una verifica critica dell'ultimi lavoro di Dahrendorf si veda Reale et al., 1990.

³ Si permetta di rinviare per l'analisi di questo specifico aspetto della visione smithiana a Bianchi, 1988: 21 - 24.

L'intero svolgimento dell'analisi smithiana sulla concorrenza, sulla divisione del lavoro, sullo sviluppo di diversi stadi economici non sarebbe comprensibile senza la specificazione dei compiti dello stato, il cui ruolo diviene quello di garantire i singoli nei propri diritti di accesso alla possibilità di generare risorse e di appropriarsene. Questa funzione pubblica si manifesta nella difesa dei diritti individuali e collettivi, ma anche nello sviluppo di quelle opere ed istituzioni pubbliche che i singoli non potrebbero attivare, ma che sono essenziali allo sviluppo delle loro attività. In Smith l'efficienza si deve unire all' ampliamento dei diritti di accesso ai mercati e più in generale all'utilizzo delle risorse e quindi lo sviluppo del sistema economico si deve fondare sulla stabilità sociale garantita dalle istituzioni.

Come sottolinea Lord Robbins, che nella History of Economic Policy in the Classical Economists confronta l'Agenda di Smith con l'Agenda del Keynes di The End of Laissez-Faire, questo non significa voler fare di Smith un illuminato interventista, o ritenere che le posizioni di Smith fossero le stesse di Keynes. Ma indubbiamente esiste una continuità nel pensiero "liberal" inglese che si fonda sulla convinzione che l'economia politica è essenzialmente lo studio delle relazioni tra crescita delle provisions e sviluppo degli entitlements, cioè tra modalità di crescita delle risorse economiche (ed in particolare delle modalità di organizzazione della produzione in ragione del conflitto economico che diviene motore stesso della crescita) e modalità di sviluppo istituzionale che garantiscono ai cittadini il diritto di partecipare al conflitto economico e quindi al processo di crescita della nazione (Robbins, 1978:37- 38).

In questa prospettiva classica risulta chiaro che crescita delle provisions e sviluppo degli entitlements devono essere visti nella loro interconnessione dinamica: in una situazione in cui si accrescono le risorse, ma non i diritti di accedervi cresce la ineguaglianza, laddove vengano promossi nuovi entitlements ma non vi siano risorse si genera instabilità.

Nella Ricchezza delle Nazioni, manifesto politico di una nuova classe emergente, lo studio dei modi efficienti di generare risorse (quindi propriamente una teoria dell'impresa, dei mercati e della crescita del sistema economico nel suo complesso) diviene inscindibile rispetto allo studio delle forme istituzionali che specificano i diritti all'accesso ed alla distribuzione di queste risorse.

Questa connessione si scinde negli anni successivi, tanto che lo studio della divisione del lavoro diviene sempre più argomento isolato nelle trattazioni analitiche, lasciando spazio a stilizzazioni dell'agire economico volte alla ricerca di generalizzazioni storiche, proprio perché

diveniva non necessario porre in discussione la condizione storica che si attraversava.

Pertanto se la political economy era dunque la disciplina morale della coniugazione delle provisions con gli entitlements, l'economics diviene scienza della massimizzazione delle provisions, nell' assunto, certo non neutrale, che sia possibile uno studio delle forme e dei modi della crescita delle risorse a prescindere dallo studio delle forme istituzionali che la definiscono storicamente, ed ancor più della specificazione istituzionale dei diritti ad accedervi.

Nell'economics neoclassica tradizionale l'agire dell'imprenditore viene determinato da criteri univoci di massimizzazione degli interessi individuali, in contesti ritenuti socialmente neutrali; rimane un criterio di massimizzazione dell'interesse individuale, ma questo non implica più la rivalità sociale quale motore del cambiamento e quindi dello sviluppo. I possibili elementi di mutamento quali le tecniche, vengono addirittura definiti come esogeni rispetto allo stesso modello di dinamica economica stilizzato dagli economisti.

Viene così meno lo stesso interesse per definire una teoria dell'impresa, sostituendosi a questa a una teorizzazione dell'individuo imprenditore, il cui comportamento massimizzante tende a non differire nella sua razionalità di fondo dal modo d'agire dell'individuo consumatore. Del resto, supponendo un mondo di perfetta informazione e perfetta mobilità, a tecniche date e generalmente ed istantaneamente accessibili, in presenza di rendimenti costanti, diviene inessenziale la stessa definizione di impresa.

La rimozione del conflitto sociale come motore stesso dello sviluppo capitalistico riduce lo studio della crescita a divenire niente altro che la ricerca di sentieri ottimali in cui l'espansione della dimensione del sistema si realizza senza che mutino i rapporti interni strutturanti il sistema stesso. In senso lato, sia lo studio delle condizioni che specificano lo sviluppo economico complessivo che l'analisi della organizzazione della produzione diventano irrilevanti nell'economics, che infatti ne espurga i contenuti dal "core" disciplinare.

Ad una teoria etica e storica che intreccia concorrenza e sviluppo si sostituisce una teoria generale dell'agire umano, apparentemente storica, ma di fatto sublimante la condizione presente; una teoria che rivolgendosi alla preordinazione dell'equilibrio collettivo tramite massimizzazione del comportamento individuale, spiega l'omeostasi del sistema, e traccia presunti sentieri ottimali, ma certo non spiega la fuoriuscita dal sentiero di stabilità, cioè la crisi, se non come patologia, né tanto

meno può spiegare i salti di sentiero, cioè l'accelerazione nello sviluppo di un gruppo social o, di una area o di un intero paese nei confronti di altri.

Nella teoria pura non vi è dunque teoria dell'impresa; vi è una teoria dell'imprenditore, ma non lo studio delle relazioni interne di produzione in relazione ai comportamenti concorrenziali da tenere sul mercato per accrescere il proprio power of exchanging, così come non vi è relazione tra modalità di crescita delle singole organizzazioni di produzione, e sviluppo del sistema complessivo che riunisce in termini conflittuali le diverse organizzazioni di produzione. Dai classici ai neoclassici la teoria della concorrenza si inverte da free competition a pure competition, da richiesta sociale di ampliamento degli entitlements a stilizzazione astratta di un contesto interattivo, che si suppone economicamente stazionario e socialmente immobile.

In un certo senso potremmo dire che tutta la storia successiva è stato un tentativo di recuperare nello schema neoclassico il conflitto e quindi la complessità delle organizzazioni di interessi che modellano il conflitto, senza tuttavia voler rinunciare all'assunzione di un principio di omeostasi del sistema.

E' bene ricordare che negli stessi anni in cui l'economia assumeva la via della stilizzazione di comportamenti individuali "puri", cioè astorici, le economie andavano rapidamente concentrandosi, determinando situazioni di conflitto sociale tali da porre in dubbio la stessa legittimità e sovranità dello Stato. Ci si interrogava sui limiti alla crescita posti da una struttura di mercato fortemente concentrata: in che misura una monopolizzazione della struttura produttiva e distributiva è un limite alla crescita collettiva, un blocco dello sviluppo sociale oltre che un vincolo alla crescita economica?

Il dibattito politico nella America fine secolo, così fortemente influenzato dallo storicismo tedesco e dall'evoluzionismo spenceriano si concentra proprio su questi elementi di analisi del conflitto economico e del suo rapporto con la crescita sociale⁴. Il contrasto resta sui modi con cui lo Stato garantisce gli accessi e il funzionamento del mercato, ma non sulla necessità di garantire pieno di diritto di accesso al mercato, quale diritto fondamentale

⁴Anche in questo caso ci si permetta di rinviare a Bianchi, 1988, p.35 - 44, dove si ricostruisce il legame tra origini della legislazione antitrust e radici filosofiche dell'economia americana ed in particolare del filone di studi che attraverso il ruolo propositivo di Harvard porterà fino a Mason e Bain.

strutturante la constituency stessa della nazione. La rapida approvazione dello Sherman Act, le prime sentenze contro i trust, la generale volontà di gara spingono verso la ricerca di strumenti analitici adeguati allo studio del fenomeno della grande impresa capitalistica.

Il lavoro di Berle e Means (1933), che oggi è sicuramente da assumersi come punto di riferimento di tutte le moderne analisi di teoria dell'impresa, è esso stesso frutto di questo sviluppo intellettuale, che si proponeva lo studio delle organizzazioni della produzione e della loro rivalità nel mercato avendo obbligo di definire le regole di interazione sociale che dovevano strutturare lo sviluppo del Paese.

Quali sono gli obiettivi delle imprese, a cosa servono le imprese, quale è il rapporto tra imprenditori e proprietari, quale è il rapporto tra organizzazione della produzione e comportamenti di mercato, quale legame esiste tra modi di organizzare la produzione, comportamenti delle imprese e risultati individuali e sociali di queste organizzazioni: sono questioni cruciali per cogliere non solo l'attuale movimento delle particelle di un cosmo intellettuale, ma divengono i quesiti a cui bisogna rispondere per specificare il rapporto esistente tra organizzazione delle attività produttive e sviluppo economico.

LA TEORIA DEL CAPITALISMO MANAGERIALE E LE TEORIE COMPORTAMENTISTE

La trattazione del funzionamento di impresa ed il suo rapporto con lo sviluppo del sistema economico nel suo complesso trova così un momento cruciale negli approfondimenti degli obiettivi dell'impresa stessa.

La teoria manageriale, sviluppata tra la fine degli anni cinquanta e la prima metà degli anni sessanta, ha indubbiamente il merito rilevante di aver legato l'economia dell'impresa alla trattazione della crescita, così da superare l'angusta concezione della massimizzazione del profitto di breve periodo (Zanetti, 1989: 37). Si procede verso un orizzonte pluriperiodale, introducendo così necessariamente una scansione decisionale; si distinguono diversi interessi all'interno dell'impresa ed anzi le decisioni scaturiscono proprio dall'esplicitarsi della separazione di interessi tra i diversi gruppi di soggetti operanti nell'organizzazione.

Questa impostazione deve ovviamente molto a Berle e Means (1933), così come a Coase (1936) che hanno specificato che la moderna impresa si fonda sulla separazione tra proprietà e controllo e su scambi interni ad organizzazioni complesse; deve molto tuttavia anche a Edith T. Penrose (1959), che esplicitò come al di là di un certo limite le occasioni di

crescita comportano tali salti sulla scala della complessità gestionale da generare una attenuazione del ritmo espansivo (Zanetti, 1989: p.36).

La crescita avviene per diversificazione, cosicché si rompe anche il legame tra learning specifico accumulato nella gestione di un business e posizionamento dell'impresa. L'impresa è una struttura finanziaria, in cui le decisioni risultano dalla comparazione dei rendimenti e dei tassi di crescita, potendo muovere acquisendo e disinvestendo senza vincoli legati alla gestione della specifica produzione di beni.

Il capitalismo manageriale ha il merito di esplicitare la coesistenza di una molteplicità di interessi personali, tra loro in conflitto, pur tuttavia ricomposti dall'esistenza di istituzioni quali un mercato finanziario efficiente, un mercato dei beni in crescita, società per azioni trasferibili. E queste non sono situazioni generali ma semplicemente la generalizzazione della situazione americana degli anni cinquanta. Queste istituzioni non sono parimenti sviluppate in tutti i contesti nazionali, e la loro mancanza impedisce che il sistema di regolazione sociale possa apparire egualmente operante come quello specificato nella fase espansiva della storia americana.

Da altra parte Solow (1971), in un commento certamente interessato a riacquisire anche le teorie manageriali nell'ambito della ortodossia neoclassica, ha dimostrato che confrontando diversi modelli, basati comunque su un approccio "manageriale", si giunge ad un intorno ristretto di soluzioni; da Baumol (1959) a Williamson (1963) a Marris (1964) infatti il capitalismo manageriale si riduce alla massimizzazione dello sviluppo sotto il vincolo del rispetto di certi limiti di profitto, così da rispondere alla funzione di utilità dei managers, senza l'opposizione dei proprietari.

Laddove il manager non tenesse conto degli interessi dei proprietari vedrebbe questi ultimi spostare altrove i propri capitali; la stessa posizione del manager diverrebbe precaria perché, così indebolito, diverrebbe possibile oggetto delle mire espansionistiche di altri manager. Si viene così a ridefinire l'esistenza di un meccanismo autoregolatore del sistema, che sembra dover comunque riportare sia il sistema economico nel suo complesso, sia i comportamenti individuali verso soluzioni definite e stabili. La teoria del capitalismo manageriale, dopo aver preso le distanze dalle proposizioni neoclassiche, in realtà ne riacquisisce il "core" analitico, ponendosi alla ricerca di soluzioni deterministiche.

Negli stessi anni si sviluppa l'analisi comportamentista che ha avuto in Simon certamente il suo punto cruciale. Simon

(1965; 1985) pone in evidenza che l'impresa è una organizzazione complessa in cui convivono centri di potere, ognuno caratterizzato da obiettivi e procedure, così da richiedere una funzione suppletiva di controllo e coordinamento. L'impresa è quindi un sistema complesso in grado di conservare nel tempo la propria struttura sia pur adattandosi alle sollecitazioni esterne. E' quindi un organismo omeostatico in grado di autoregolarsi e reagire ad eventi esterni.

Ne risultano mutati gli obiettivi generali della azione d'impresa: non più comportamenti massimizzanti ma comportamenti soddisfacenti, nell'ambito di una razionalità limitata. Il lavoro di Cyert e March (1963) evidenzia come la grande impresa operante con produzioni multiple in un mercato imperfetto in situazione di incertezza diventi il luogo delle relazioni cooperative e conflittuali tra gruppi, tra loro collegati con diverse forme.

"THE FIRM AS A NEXUS OF TREATIES"

Questi sviluppi, tendenti a porre in evidenza la complessità della organizzazione interna dell'impresa e la molteplicità degli interessi che si compendiano nella azione imprenditoriale, si accompagnano ad una intensa attività di analisi storica sullo sviluppo delle imprese americane, ed in particolare ai lavori di Chandler (1962, 1977). L'analisi chandleriana ricostruisce l'evoluzione storica delle grandi imprese americane, identificando il nesso tra mutamenti della struttura interna e strategie perseguite dalle imprese stesse.

Chandler esplicita come la impresa moderna nasce proprio dalla strutturazione ed integrazione della grande impresa in una organizzazione gerarchica avente proprie regole e proprie finalità; mentre l'impresa si scontra sui mercati con altre imprese, al suo interno gruppi di soggetti si confrontano per stabilire il proprio potere decisionale; una sempre più complessa architettura decisionale sostiene e vincola l'azione collettiva. La ricca casistica riportata da Chandler, basata su storie d'impresa, dimostra che all'interno delle imprese vi è un insieme di relazioni interpersonali, altrettanto complesso di quello che definisce il mercato.

D'altra parte lo sviluppo della teoria dell'informazione porta nuove possibilità di stilizzazione delle relazioni tra agenti individuali: relazioni interne alle imprese, relazioni esterne alle imprese. Arrow sviluppa una ampia teorizzazione che si fonda sul fallimento del mercato in relazione alla incompletezza delle informazioni scambiate tra gli individui. Arrow pone in evidenza come le organizzazioni siano un mezzo per conseguire benefici dall'azione collettiva quando il mercato tuttavia fallisce nel suo ruolo di

meccanismo di trasmissione delle informazioni. La creazione di organizzazioni di dimensioni più limitate dei mercati viene quindi determinata dalla necessità di stabilire meccanismi controllabili ed⁵ affidabili di trasmissione delle informazioni (Arrow, 1974) .

Questi lavori aprono la strada ad una riflessione sulla natura contrattuale delle relazioni strutturanti le imprese e i mercati (tra gli altri, Alchian e Demsetz, 1972; Williamson, 1975; Jensen e Meckling, 1976; Grossman e Hart, 1977; Fama, 1980). L'impresa viene vista sempre più come un "nexus of treaties" (Aoki, Gustafsson e Williamson, 1990).

All'incrocio tra questi diversi sviluppi si pone certamente l'economia dei costi di transazione, e specificatamente i lavori di Williamson, che più volte ha riconosciuto le sue radici intellettuali in Arrow e Simon, Chandler e Coase (Williamson, 1985; 1989; 1990).

L'impresa si costituisce come alternativa al mercato perché l'attività di produzione coinvolge più individui, che tendono a specializzare le loro attività, i costi di relazione tra questi individui hanno un costo dovuto alla necessità di stabilire ed eseguire contratti tra individui aventi comportamenti non sempre accertabili e definibili. All'aumentare del grado di incertezza e della complessità della produzione, e quindi all'aumentare del grado di incompletezza delle informazioni disponibili sia ex ante che ex post alla stipulazione del contratto, lo stabilire relazioni tra una molteplicità di individui diviene attività complessa e costosa e quindi conviene stabilire l'attivazione di una istituzione, l'impresa che svolge la funzione di semplificare questo insieme di relazioni trasformando questo groviglio di relazioni in relazioni bilaterali tra il singolo e l'istituzione.

Gli sviluppi della teoria transazionale sono sicuramente rilevanti per la ricostruzione di una teoria unificata dell'impresa, ma anche per esplicitare i limiti di una tale teoria e quindi identificare gli spazi analitici che la nuova teoria unificata sembra voler non coprire. Da una parte i presupposti transazionalisti, e soprattutto le assunzioni relative alla razionalità limitata, sembrano portare ben lontani dalle tradizionali teorie neoclassiche, d'altra parte l'enfasi relazionale sembra inclinare verso una sintesi con le nuove teorie neoclassiche.

⁵ Sulla centralità del ruolo di Arrow si veda Gay e Petretto (1987) ad introduzione di Arrow (1987)

Williamson (1989) ha infatti esplicitato come l'elemento cruciale della teoria sia l'assunzione dell'impresa come luogo di esecuzione di contratti; l'elemento cruciale diviene allora l'analisi delle modalità di stipulazione ed esecuzione di questi contratti, nelle assunzioni comportamentali di bounded rationality e opportunism, e nelle ipotesi di asset specificity, uncertainty e frequency. Queste assunzioni si incrociano quindi con le recenti teorie dei contratti incompleti, delineando il nocciolo della nuova ortodossia dell'impresa (Holmstrom e Tirole, 1989: 63; Williamson, 1989: 155). Non si vuole certamente ridurre il complesso contributo di Williamson agli aspetti strettamente contrattualistici del suo approccio; non di meno la ricostruzione di una ortodossia neoclassica incentrata sulle relazioni interindividuali congloba certamente molte delle riflessioni di Williamson, recuperandole nel solco neoclassico⁶.

Questa visione dell'impresa, intesa come luogo di decisioni vincolate dall'interazione di soggetti aventi interessi diversi, ma non divergenti è portata all'estremo dalle nuove teorie dell'impresa. Holmstrom e Tirole (1989) anzi non esitano ad individuare in questa "la teoria" dell'impresa, o almeno l'elemento unificante per la costruzione di una teoria dell'impresa. Si riconosce infatti che il processo decisionale dell'impresa è diverso da quello del singolo soggetto operante sul mercato, in quanto il comportamento dell'impresa è infine il risultato di un complesso processo di relazioni tra agenti, legati tra loro da diversi legami di responsabilità e controllo (a network of agency relationships).

L'elemento unificante la disciplina, e quindi il 'core' della nuova ortodossia, è così secondo Holmstrom e Tirole la visione dell'impresa come il luogo dei contratti che legano una moltitudine di parti. Questi contratti, sia espliciti che impliciti, vengono attivati per minimizzare i costi di transazione tra proprietari dei fattori specializzati di produzione (Holmstrom e Tirole, 1989: 63). Questa visione richiama e conferma l'intuizione di Coase che l'impresa come istituzione del capitalismo serve a facilitare gli scambi e quindi deve essere analizzata non tanto come struttura di produzione, quanto come meccanismo di aggiustamento ottimale ai vincoli contrattuali tra individui che hanno diritti legittimi di proprietà sugli input.

⁶Williamson (1989: 155) infine concorda con Arrow (1985: 303) quando questi afferma che "new theories of economic organization take on greater 'analytical usefulness when these are founded on more directly neoclassical lines'".

L'approccio enfatizza dunque i comportamenti relativi dei singoli agenti, assumendo una varietà di contratti, che determinano problemi di comando, controllo e distribuzione del residuo della produzione tra quanti, a diverso titolo, vi partecipano. La mancanza di perfetta informazione tra tutti i contraenti introduce infatti asimmetrie che determinano i vantaggi relativi dei contraenti stessi.

Gli stessi contraenti tendono a creare tali asimmetrie, attraverso hidden action e hidden information, cioè nascondendo comportamenti ed informazioni al fine di mutare a proprio favore la relazione stabilita. Vengono allora definiti, al fine di eliminare 'selezioni avverse' e 'azzardi morali' da parte dei contraenti dell'accordo incentivi per trasmettere tutte le informazioni necessarie per rendere completo il contratto e misure di monitoraggio per controllare le azioni svolte dai contraenti.

In questa riedificazione della teoria dell'impresa, la teoria dei contratti deve comunque fare i conti con alcuni dei luoghi classici della letteratura economica: come vengono distribuiti i profitti, come si spiega la esistenza di forme diverse di organizzazione di questi contratti, quale relazione esiste tra imprese, qui intese come luogo organizzativo di contratti interindividuali, e mercato dei capitali.

Grossman e Hart (1986) giungono a considerare che la differenza cruciale tra diverse forme di governo delle relazioni contrattuali, quindi tra forme d'impresa, dipendono proprio dalle modalità di definizione dei diritti contrattuali relativi alla spartizione sul residuo, ma d'altra parte legano questi diritti di decisione ai diritti di proprietà. I diritti di decisione sul residuo infatti riguardano quei diritti di controllo che non sono stati esplicitamente contrattati in anticipo, e secondo lo schema intellettuale di Grossman e Hart l'allocazione di questi diritti è identificata con la proprietà degli assets.

L'esistenza di un diritto di proprietà non lascia aperte opzioni rinegoziabili, mentre una transazione di mercato lascia aperti spazi di incompletezza, definendo così situazioni organizzative diverse in ragione del tipo di assets scambiati, di prevedibilità delle situazioni in cui ci si trova ad operare. Mentre Williamson tende a spiegare che relazioni interne, quindi di accentrimento della proprietà sono da preferire a situazioni di mercato, cioè situazioni in cui il contratto viene stipulato tra contraenti separati tra loro nelle rispettive proprietà degli assets, Grossman e Hart tendono a giustificare situazioni di mercato, identificando ambiti in cui la desiderabilità dell'integrazione viene meno, proprio per evitare di vincolare oggi con l'acquisizione di diritti di proprietà relazioni che saranno soggette a contingenze non prevedibili.

I rapporti interni all'impresa, così come i rapporti tra managers e proprietari degli assets, ma anche i rapporti tra fornitori ed utilizzatori può quindi essere descritto come interazione tra un principal e un agent, considerando tuttavia i costi di agenzia e d'altra parte la struttura di incentivi per rendere eseguibili i contratti. La gerarchia interna allora diviene un mezzo per trasmettere informazioni, per definire adeguatamente i contratti stabilendo incentivi e strumenti di monitoraggio, per consolidare l'autorità e quindi i ruoli tra i soggetti in interazione (Holmstrom e Tirole, 1989).

Pare dunque legittimo domandarsi se questa sia una teoria dell'impresa, e specificatamente dell'impresa capitalistica, o semplicemente se questa altro non sia che una generale teoria delle relazioni umane, tendente a spiegare le modalità di aggregazione degli interessi individuali. Avendo rimosso la centralità della produzione, ed il nesso tra l'organizzazione di questa con il potere di comando sull'organizzazione sociale come elemento identificante la specificità della impresa capitalistica, la moderna teoria dell'impresa diviene uno strumento, certamente raffinato delle relazioni interindividuali (Holmstrom e Tirole, 1989: 78), ma mi domando quanto utile per specificare e spiegare la natura del capitalismo e la specificità delle sue istituzioni.

Questo approccio, utile certamente per stilizzare certi comportamenti propri dell'impresa moderna viene del resto utilizzato per spiegare le relazioni più generali dei corpi sociali. Di fatto questo approccio è ora utilizzato per l'analisi non solo della impresa come istituzione, ma anche di tutte le istituzioni che organizzano la vita collettiva, fino alla analisi delle nevrosi intrafamiliari. Sicuramente appare vero che l'enfasi sulle specifiche relazioni individuali porta l'attenzione degli economisti verso ciò che Arrow (1987: 734) ha chiamato la "nanoeconomics", cioè l'estremo limite inferiore della microeconomia. In verità la nanoeconomics ripropone una dinamica sociale basata su una azione individuale, fondata su diritti di proprietà specifici (Williamson, 1985: 27).

Le stesse istituzioni ritrovano la loro origine e i loro limiti nello scambio tra individui; non più scambio di merci, ma scambio di informazioni, comandi, controlli. Certamente la nuova teoria dell'impresa articola straordinariamente meglio della tradizionale teoria neoclassica le condizioni di attuazione di questa azione individuale, non di meno la teoria dell'impresa torna a presentarsi come una

teoria generale basata sulla ricerca di fondamenti universali e quindi storici dell'agire umano

Viene da chiedersi quale sia allora il modello di struttura sociale e quindi di stato implicito in queste schematizzazioni in apparenza così estremizzate. Non è questa una domanda oziosa, perché questo cammino di ricostruzione della ortodossia economica si è accompagnato negli Stati Uniti ad intensissimo dibattito sulla natura e ruolo dello stato. Questi intenso dibattito polarizzato dallo scontro tra le posizioni polarizzate di Rawls (1972) e Nozick (1974) ripropone agli inizi degli anni settanta l'obbligo di una rispecificazione dei modelli di società civile e di organizzazione statale a cui riferirsi.

L'assunzione di una teoria economica basata sui diritti validi di proprietà dati (e ricordo che Nozick definiva questi titoli validi di proprietà "entitlement") porta comunque ad assumere una società civile in cui esiste un numero sufficientemente ampio di soggetti per disporre di un intreccio di relazioni tali da generare una dinamica sociale positiva. Lo schema di giustizia sociale di questo approccio allora si basa essenzialmente sul processo di attuazione di queste relazioni, affidando allo Stato il ruolo definito come "minimo" di garante della validità dei titoli di proprietà e di controllore della corretta esecuzione dei contratti.

In estrema sintesi, lo sviluppo delle provisions allora può fondarsi su una struttura di entitlements dati, in una continuità di scambi definita da relazioni garantite da uno Stato Minimo, che non interviene per alterare in alcun modo le relazioni tra i singoli individui. In questa percezione, che mi pare condivisa dagli autori della nuova ortodossia, non solo le aggregazioni sociali ma anche le istituzioni divengono meccanismi neutrali da assumere solo per facilitare queste relazioni "naturali".

In questo caso allora anche la nuova teoria dell'impresa non può essere assunta come teoria generale, ma semplicemente come generalizzazione della situazione di capitalismo maturo, proiezione ideologizzata della situazione americana. Come nella teoria tradizionale dell'impresa neoclassica, la nuova ortodossia che si sta agglomerando ripropone una visione dell'agire sociale in cui la stabilità istituzionale e la immobilità sociale sono base di una razionalità

⁷ Anche Alchian e Woodward, recensendo "The Economic Institutions of Capitalism" si interrogano infine se l'analisi di Williamson non sia più generale della specifica analisi del capitalismo; Alchian e Woodward, 1988: 77- 78

efficiente. Al posto di una posizione end- state, come quella implicita nell'analisi Rawliana, si propone una visione processuale dello sviluppo sociale, nella assunzione non neutrale che lo status quo sia l'assetto più confacente all'interesse collettivo.

In altre parole nella teoria dell'impresa neo- neo- classica non c'è sviluppo, esattamente come non c'era in passato, essenzialmente perché l'eventuale crescita delle provisions comunque avviene senza mutamento nella attribuzione degli entitlements. Come nella tradizionale teoria neoclassica la teoria dell'individualismo metodologico, rappresentata sotto nuove vesti, si ripropone di giustificare una omeostasi, o uno sviluppo ottimale del sistema come condizione "naturale"; non spiega né la crisi, né i salti di posizione. Per rendere coerenti ancora una volta queste assunzioni anche la nuova teoria deve eliminare ogni riferimento alla produzione, e quindi alla distribuzione ad essa legata, e riportando l'economia allo scambio ed al governo degli scambi, elimina anche problemi quali la specificazione della natura del profitto, dell'accumulazione, dei diritti di proprietà.

Come ha evidenziato Sen (1985) questa schematizzazione della struttura sociale risulta limitante per lo stesso sviluppo dell'economia, perché le assunzioni di base, cioè l'esistenza di una molteplicità di soggetti in grado di attivare relazioni di scambio in base a regole volte a salvaguardare questa molteplicità non sono il caso generale, e soprattutto non è il caso dei paesi in via di sviluppo dove il problema si può identificare proprio nella mancanza di soggetti in grado di avvalersi dei diritti fondamentali di attuare e governare relazioni, in un quadro di regole comunemente accettate.

In altre parole, se lo schema di teoria dell'impresa presentato dalla nuova ortodossia richiede l'esistenza di una società basata sul libero estrinsecarsi delle relazioni individuali e su uno Stato Minimo che si limiti a garantire questi scambi è da rilevare che questa stessa società e quindi questo stesso Stato devono essere assunte non tanto come un punto di partenza, come implicitamente è dato nelle teorie d'impresa, ma un punto di arrivo per analizzare molte delle situazioni storiche oggi identificanti problemi di sviluppo.

Rispetto a molte situazioni di sottosviluppo o di arretratezza vi è da domandarsi infatti, come più volte ha esplicitato Sen, in che misura l'utilizzo effettivo degli entitlements non richieda livelli minimi di provisions, e

⁸ Sulla posizione di Sen si veda Zamagni (1985)

d'altra parte in che misura lo sviluppo delle provisions non passi attraverso un mutamento radicale degli entitlements dati, e quindi non solo attraverso uno stato che sia in grado di sviluppare risorse, ma uno stato che sia anche in grado di strutturare relazioni sociali tali da permettere l'entrata in campo di un numero sufficiente di soggetti indipendenti tali da garantire quella dinamica sociale implicita nelle considerazioni sopra esposte.

ALTRE LINEE DI STUDIO DELL'IMPRESA

Questa visione della dinamica sociale non è stata del resto posta in crisi tanto dall'emergere di stilizzazioni più raffinate quanto dall'evidente emergere di modelli alternativi di sviluppo capitalistico. Il successo giapponese e tedesco, così come l'esplosione dei NIC, non solo non danno conferma dell'unicità del modello d'impresa, ma propongono organizzazioni economiche diverse perché differenti sono le istituzioni politiche strutturanti lo sviluppo sociale del paese, a testimonianza che, se oggetto dello studio sono le istituzioni del capitalismo queste sono più articolate di quelle strutturate nella storia americana (Dore, 1986).

Certamente anche le storie diverse sono analizzabili anch'esse attraverso uno schema contrattuale, pur tuttavia queste storie parallele risultano legate ad organizzazioni statuali diverse, specificatamente connesse con le storie nazionali. Infatti mi sembra che ciò che viene grandemente rimosso dalla analisi delle istituzioni del capitalismo, lette attraverso la lente dei contratti incompleti, è che la principale istituzione del capitalismo, o almeno quella che ha guidato l'evoluzione e l'affermarsi del capitalismo, sia stata proprio la Nazione e l'affermazione dello Stato Nazionale come elemento essenziale dello sviluppo industriale capitalistico (Bobbio, 1985).

Così in Giappone come in Germania, in Francia, e Italia lo Stato nazionale ha avuto un ruolo cruciale nella specificazione delle relazioni economiche. In Europa il ruolo dello Stato nei confronti della monopolizzazione come limite dello sviluppo, e quindi un ruolo dello Stato come garante dei diritti di accesso al mercato si scontra con l'evidenza che il mercato eccede l'area di sovranità dello stato nazionale e quindi lo Stato stesso si è reso garante della monopolizzazione per disporre di campioni nazionali da opporre ad altri, in un conflitto economico che è stato raffigurato e si è effettivamente tradotto in una rivalità tra Paesi.

È questa una tendenza che ha radici antiche e che ancora oggi struttura in gran parte le diversità nazionali: definisce l'ambiente il cui il singolo si muove e specificano storicamente i modi di sviluppo, introducendo soggetti imprenditoriali ben diversi da quelli delineati dalla

letteratura, in particolare di tradizione statunitense (si pensi alle imprese pubbliche, che non gestiscono solo public utilities, così come all'intreccio tra pubblico e privato esistente nei diversi paesi europei e in Giappone).

Del resto può darsi che vi sia un cammino convergente verso forme ibride di capitalismo, ma è anche vero che esistono diversità storiche tra sistemi che non possono essere semplicemente rimosse dagli economisti in cerca di generalizzazioni (Caves, 1989). In ogni caso, l'intreccio tra impresa e sviluppo cambia nei diversi contesti storici, e questo sviluppo storico non può essere disgiunto dalla specifica relazione esistente in ogni contesto locale tra potere politico e dominio economico.

L'enfasi posta da altri filoni di pensiero aiutano a rispecificare questi elementi. In particolare - senza voler in alcun modo qui ridurre la complessità di un approccio, del resto ancora molto da ridefinire - l'incrocio tra teorie evoluzioniste, neoschumpeteriane e regolative portano argomenti per una analisi più articolata della realtà sociale.

Nelson e Winter (1982) - come bene sintetizzano Screpanti e Zamagni (1989: 374- 75) - definiscono un comportamento di impresa, che, seguendo le originarie specificazioni di Simon, presume il funzionamento di meccanismi di tipo adattativo che richiamano la tesi, del tutto consolidata in biologia, secondo la quale i sistemi viventi non seguono sentieri ottimali; l'ottimalità consegue al più come tendenza generale asintotica del sistema e non come conseguenza diretta della azione degli individui; la guida delle imprese è la loro stessa esperienza che, sulla base dei risultati passati, definisce i limiti dell'azione presente; quando i risultati tendono a peggiorare l'impresa stessa cerca nuove routines, inducendo un adattamento della sua organizzazione sulla scorta di un processo imitativo delle azioni dei concorrenti più attivi.

L'analisi di Nelson e Winter, che infine richiama l'esistenza a livello aggregato di un meccanismo concorrenziale di tipo schumpeteriano, si incrocia qui con il ricco filone di ricerca che ha centrato nell'innovazione l'elemento cruciale per spiegare la dinamica dei sistemi concorrenziali. L'approccio che ne risulta viene presentato da Freeman come olistico, sistemico ed evoluzionista (in Dosi et. al., 1988: p.4); cioè una teoria dei sistemi viventi che si evolvono per aggiustamenti individuali il cui rilievo è significativo nella misura in cui inducano reazioni e quindi nuovi aggiustamenti, delineando sentieri di evoluzione complessivi del sistema.

In questo contesto, che tende ad endogenizzare il cambiamento, diviene ovviamente cruciale la specificazione di questi sentieri, che vengono infine identificati dalle specifiche

situazioni tecnologiche esistenti, definite da paradigmi tecnologici caratterizzanti i cicli economici (Freeman e Perez, 1988: p.38) e nel regime regolativo dei rapporti sociali che specificano una determinata situazione storica. Qui vi è l'intersezione tra i neoschumpeteriani e gli studiosi delle cosiddette teorie della "regulation" ed in particolare il gruppo di studiosi francesi facenti capo al Cepremap (Boyer, Lipietz, Coriat) e parzialmente con studiosi come M. Piore che si sono caratterizzati per l'analisi della crisi del Fordismo.

Le analisi sulla fine del Fordismo, o meglio sulla presunta fine del Fordismo e quindi del passaggio ad una nuova fase, caratterizzata da altro paradigma ed altra struttura di relazioni sociali, hanno aiutato a specificare la natura del processo di ridefinizione della struttura d'impresa. L'enfasi sul decentramento produttivo e sulla ricerca di nuove forme di organizzazione produttiva hanno portato tra l'altro ad una nuova attenzione ad esempio sui problemi del territorio, che sembrava confinata solo entro esempi marginali della esperienza italiana (Scott e Storper, 1990).

Infine l'intensissimo dibattito sui modelli di concorrenza dinamica, strutturanti la nuova economia industriale hanno rispecificato la visione dell'impresa nel mercato non più intesa come soggetto adattativo rispetto al mercato, ma come soggetto volto a dominare il mercato con azioni rivolte a condizionare gli avversari. In questa area si sono avuto certamente i contributi più rilevanti, con il merito certamente rilevante di aver riportato entro uno schema sostanzialmente neoclassico quegli elementi di formulazione strategica dell'agire d'impresa che la precedente ortodossia aveva escluso (Jacquemin, 1987). D'altra parte si sono avuti molti contributi recenti volti a esplicitare l'esistenza di collaborazioni tra imprese, da alleanze strategiche a forme cooperative per svolgere attività di ricerca, a forme di collusione, che diversamente dal passato non sono esplicitamente rifiutate, come monopolizzazione, ma vengono considerati modi utili per favorire comportamenti cooperativi in aree d'incertezza e rischio (Jacquemin e Slade, 1989).

Vorrei da ultimo ricordare che anche altre discipline si sono accentrate da tempo sullo studio delle meccaniche d'impresa (Caves, 1980). Solo citando l'emergere di una nuova disciplina aziendalista che si definisce proprio "strategic management" e che si incentra sulla formulazione di strategie in contesti di incertezza (Porter, 1985), vorrei precisare che la cosiddetta Organization Theory ha percorso parallelamente all'economia, e forse con il solo incrocio di Williamson, strade che hanno specificato la natura sistemica delle organizzazioni, gli elementi evolutivisti (anche se non necessariamente selezionistici), ponendo infine l'enfasi sui network relazionali, ed in particolare sulle forme intermedie tra mercato e strategie,

che Ouchi (1980) definisce "clan" e che finisce per ricomprendere tutte le forme intermedie di collaborazione tra imprese .

Un elemento infatti che viene rilevato dalle nuove teorie dell'impresa, e sicuramente trascurato in passato è dunque l'analisi delle molteplici forme intermedie di aggregazione sociale, tra relazioni di mercato tra agenti pienamente indipendenti, e di volta in volta posti in condizione di scambio, e relazioni di gerarchia, in cui gli agenti sono tra loro legati stabilmente da una struttura organizzativa fissata. Lo studio delle forme "a rete" diviene esso stesso oggetto specialistico che ripropone tuttavia problemi propri dell'analisi d'impresa, quali l'esistenza comunque di un nucleo decisionale e quindi gerarchizzante, e d'altra parte quale sia l'elemento coesivo che "tiene assieme" imprese non legate stabilmente tra loro da vincoli proprietari o contrattuali stabilizzati, ma che egualmente si septono parte di una stessa organizzazione istituzionalizzata¹⁰

In questo vastissimo spettro di riflessioni si colloca anche il dibattito italiano su distretti, economia diffusa e Terza Italia, che mi pare abbiano assunto grande rilevanza internazionale, proprio perché evocano esempi viventi di sistemi locali interattivi e dinamici. Punto di riferimento sembra essere da una parte l'accumulo di "fatti" sulla situazione italiana, con spiegazioni esplicitamente di derivazione esterna alla analisi economica, sia pur incentrate sulla

⁹Una ampia ricognizione della analisi delle nuove forme organizzative, e specialmente dei network, nell'ambito di discipline organizzativiste, è in Zan, 1988, al quale si rimanda anche per la articolata bibliografia

¹⁰Sull'impresa a rete si rimanda al numero monografico di "Economia e politica industriale", 64, 1989 e alla sua introduzione scritta (Crocì e Frey, 1989)

rilevanza delle relazioni credibili tra agenti tra loro legati da vincoli non gerarchici ¹¹.

In un certo senso, proprio questo dibattito, certamente marginale rispetto al processo di ricostruzione della teoria neoclassica dell'impresa, rappresenta bene il limite di quel processo. I distretti possono infatti essere descritti utilizzando lo strumentario di analisi offerto dalla teoria transazionale o dei contratti incompleti; tuttavia è evidente che questa stilizzazione non è sufficiente per spiegare la specificità del distretto, né tanto meno per individuarne il valore simbolico di organizzazione sociale, mutuabile in contesti di sviluppo; per cogliere la specificità del distretto e quindi la sua validità positiva e normativa, al di là della contingente vicenda storica, occorre nuovamente reintrodurre da una parte l'analisi della produzione, cioè della divisione del lavoro, e d'altra parte bisogna ricostruire l'organizzazione sociale del territorio, e quindi tornare a specificare la natura degli entitlements.

Le analisi sui distretti e sugli sviluppi dell'economia diffusa sembrano oggi, dopo una prima fase descrittiva e poetica, in cerca di stilizzazioni adeguate; così tuttavia si rende ancor più evidente la lacerazione tra bisogni di stilizzazioni formalmente attraenti, e il rischio di sterilizzare anche questo approccio d'ogni vitalità normativa; questa contraddizione certamente affonda le sue stesse radici nel contrasto già esistente in Marshall tra la schematizzazione da lui proposta dell'agire di impresa come nesso logico nell'ambito di una teoria generale dell'equilibrio, e la ben più complessa visione espressa in quei lavori in cui si libera dell'obbligo analitico generale.

Pregio del dibattito italiano sui distretti industriali ed economia diffusa, ed ancor più della ricaduta di questo sul dibattito americano sulla ristrutturazione industriale interna sviluppato sulla scia del lavoro di Piore e Sabel (1984), è stato comunque l'aver riproposto la centralità della crescita endogena come motore effettivo dello sviluppo economico, dopo anni di riproposizione di modellistiche e pratiche politiche volte a promuovere industrializzazioni forzate attraverso la promozione di rilocalizzazioni sussidiate. La riproposizione dello sviluppo endogeno come fattore motivante il cambiamento sociale ed economico ristabilisce un legame con autori come Hirschman e lo stesso Sen che centrano i problemi di sviluppo con il bisogno di ricostruzione di regole morali collettive ¹².

¹¹Per una bibliografia adeguata si veda Bellandi, 1989

¹²Sul contributo, certamente di difficile

Lo studio delle interrelazioni contrattuali non appare così sufficiente, anche se può essere strumento necessario di stilizzazione di taluni aspetti, per fondare modelli di analisi per lo sviluppo economico. L'analisi italiana diviene rilevante nel momento in cui, evitando di essere risucchiata nella generale casistica relazionistica, supera la descrittività della condizione storica specifica e si propone come terreno per una costruzione di metodologie di intervento per la costruzione di network relazionali, generatori o almento moltiplicatori di forze endogene.

Se l'analisi dei distretti italiani si riduce semplicemente alla rilevazione delle emergenze storiche e come tali irripetibili, oppure se si limita ad una rilettura di queste esperienze storiche sia pure attraverso le teorie più o meno recenti dei contratti incompleti, il suo peso è di fatto inessenziale per chiunque si ponga problemi di sviluppo. Diverso è invece se questa attenta rilevazione dell'esistente, come portato storico, serve per identificare i nessi necessari per la costruzione di agglomerati sociali in quei contesti in cui non se ne siano predeterminate le condizioni storiche per uno sviluppo autonomo.

L'analisi dei distretti diviene quindi rilevante come riferimento per studi sullo sviluppo, nel momento in cui riesplora il carattere complesso delle interrelazioni sociali, istituzionali ed economiche, e testimoniando che è possibile in una accelerazione sui sentieri della crescita, afferma che non solo non è necessaria una brusca rottura con il passato, ma il passato può divenire l'elemento che garantisce che la crescita economica non si trasformi in fonte di instabilità ed ineguaglianza.

L'analisi dei distretti italiani diviene rilevante perché riproponendo la centralità della Comunità sociale, ripropone la interconnessione tra crescita delle provisions e sviluppo degli entitlements, come chiave di lettura per disegnare scenari di sviluppo economico, per tutte quelle situazioni in cui una comunità presenta elementi di debolezza economica, ma una struttura sociale solida (come era di fatto la Terza Italia). Ed a coloro che si propongono problemi di crescita economica, per tutte quelle situazioni in cui il disagio economico discende dal disordine politico, queste riflessioni italiane ricordano che non bastano sussidi o brusche riallocazioni di attività produttive, per innescare un processo di sviluppo stabile, ma diviene necessario ricostruire una comunità sociale, e quindi le condizioni per

classificazione entro i rigidi schemi delle scuole economiche, di Hirschman si veda l'introduzione di Meldolesi a Hirschman (1988)

un mutamento strutturale in cui le forze endogene possano crescere.

ALCUNE RIFLESSIONI SU TEORIE DELLO SVILUPPO, PROVISIONS E ENTITLEMENTS

Senza voler trarre conclusioni finali su un così ampio spettro di riferimenti, mi sembra che l'elemento principale di tutti questi contributi sulla moderna teoria dell'impresa sia da una parte l'esplicitazione del carattere non solo complesso, ma sistemico dell'organizzazione d'impresa e del mercato in cui queste si confrontano, cosicché un atteggiamento riduzionista non può che eliminare aspetti rilevanti e quindi distogliere soluzioni possibili spingendo verso affermazioni facilmente deterministe; d'altra parte, l'altro elemento che tende a configurarsi come connaturato con un tale approccio tende ad essere la ricerca della endogenizzazione di tutti i comportamenti e quindi di tutte le soluzioni.

Certamente la tecnologia è elemento motore di questi sistemi, così come le regolazioni generali-epocali sono importanti, così come la storia e le radici antiche delle singole imprese e dei sistemi locali divengono cruciali per definire i movimenti dei sistemi economici e le posizioni relative esistenti tra sistemi ed imprese nell'ambito di sistemi di concorrenza dinamica. Tuttavia ho l'impressione che l'estremizzazione di questi elementi (tendenza facile nelle modellazioni sintetiche) tenda anch'esso a motivare più l'esistente, o meglio a spiegarlo ragionevolmente piuttosto che a proporre strumentazioni per il superamento delle situazioni esistenti. Ancora una volta si procede verso spiegazioni biologiche che portano a descrivere le dinamiche economiche come aggiustamenti ecologici; certo si è passati finalmente da metafore meccaniciste a metafore biologiste, ma ho l'impressione che non sia sufficiente per cogliere la natura politica del conflitto economico.

In prima sintesi potremmo affermare che le teorie dell'impresa si presentano come il tentativo di astrarre il comportamento della impresa capitalistica facendone un oggetto storico e quindi generale o sono strumenti per capire la specificità delle situazioni storiche; per la teoria dello sviluppo la prima accezione, certamente rilevante nel suo ambito accademico, non serve, o almeno appare di limitata utilità; la seconda invece diviene strumento indispensabile. A questo punto tuttavia occorre specificare alcuni elementi fissati dall'exkursus sulle teorie fin qui elencate in sommaria sintesi.

- le imprese non sono né individui né meccanismi solidali, ma organizzazioni complesse- network di relazioni- le cui decisioni sono il risultato della interazione della stessa

struttura interna, cioè dai gruppi che la compongono, dal rapporto tra questa struttura di interessi e la forma di controllo e coordinamento che la governa, da fattori esterni quali il sentiero tecnologico e il quadro generale di attuazione delle tecnologie.

- le imprese non si adattano all'ambiente ma tendono a dominare l'ambiente, attraverso la formulazione di strategie, che tuttavia debbono essere formulate e attuate in condizioni di incertezza, sia esterna- cioè nei confronti degli avversari- che interna - cioè in relazione ai diversi soggetti che strutturano il network interno.

- La formulazione strategica è quindi vincolata, perché la stessa razionalità degli individui è limitata, e la capacità di decisione è non solo definita da informazioni incerte, ma soprattutto dalla volontà di tutti gli agenti di aumentare il loro potere relativo diminuendo la trasparenza del sistema. La stessa capacità di innovazione deve essere specificata entro questi limiti individuali e collettivi.

- Le imprese sono sistemi omeostatici, ma vi è anche una omeostasi del sistema industriale nel suo complesso, o meglio una tendenza a mantenere una coerenza dinamica, e quindi a proseguire lungo sentieri ben delimitati dei mercati e dei sistemi produttivi (Dosi e Orsenigo, 1988: 32).

Questi elementi tuttavia servono poco a spiegare il rapido cambiamento di taluni sistemi produttivi nei confronti di altri e soprattutto servono poco a spiegare come si possa rapidamente uscire dal proprio sentiero storico, a meno di non introdurre una brusca rottura nel meccanismo decisionale collettivo. Da tutto ciò si trae però che diviene cruciale studiare le relazioni effettive esistenti tra imprese e all'interno dell'impresa, ma che diviene altrettanto necessario stabilire un cammino di rispecificazione di queste relazioni esistenti. Questo implica riproporre necessariamente un problema di qualità della crescita cioè di entitlements oltre che di provisions.

Si propone cioè la necessità di individuare politiche per la promozione sociale di soggetti, finora non provvisti di titolo valido di proprietà (nella dizione di avere diritto di stabilire nuove relazioni contrattuali), a cui estendere invece questo diritto, per poter ampliare la molteplicità del sistema e quindi, secondo la metafora termodinamica che infine sovraintende a tutte queste sistemazioni sistemiche dell'agire collettivo, creare le condizioni per una più attiva dinamica economica. Vi è cioè il bisogno di policy rivolte al mutamento della organizzazione politica (la 'polity') oltre che di variazione delle specificazioni delle relazioni economiche (la 'economy').

Se le teorie dell'impresa sembrano dunque essere confinate a descrivere lo stato delle economie stabilizzate - non solo per livello di provisions, ma soprattutto per l'assunzione di entitlements dati- l'economia dello sviluppo sembra a sua volta confinata nello studio dei paesi sottosviluppati. Certamente negli ultimi quaranta anni anche questo ramo disciplinare molto si è evoluto e sofisticato negli strumenti di analisi e di valutazione imponendo una profonda rivisitazione dei concetti base ed in particolare del problema della qualità dello sviluppo economico (Arndt, 1990).

L'acquisizione principale nella storia recente delle teorie dello sviluppo mi pare essere la convinzione che "lo sviluppo economico di un paese sia la capacità di fornire nel tempo beni economici sempre più diversificati alla popolazione e che questo sia il risultato di mutamenti tecnologici, istituzionali e ideologici" (Kuznetz, 1971). Lo sviluppo economico è inteso dunque come "set of interrelated changes in the structure of an economy that are requested for its continued growth" (Chenery, 1979). In questo processo di acquisizione e crescita di capacità di produzione, dato per sintesi di ben complessi mutamenti strutturali, l'industrializzazione svolge il ruolo centrale (Kirkpatrick et al., 1984: 1; Syrquin, 1988: 208).

L'analisi storica conferma questa convinzione, così come esplicita che il processo di industrializzazione è stato forzato come elemento sostanziale della affermazione di uno Stato che si percepiva in conflitto con altri sistemi nazionali. Il ruolo del Nazionalismo reattivo come fattore motivante il processo di industrializzazione rapida, messo in luce da Rostow (1960), pone in realtà al centro dei processi di crescita il nesso essenziale tra organizzazione della produzione e organizzazione dello Stato. La promozione dello sviluppo economico diventa del resto un obiettivo della politica statale solo con l'affermarsi dal feudalesimo dei moderni stati nazionali (Arndt, 1990: 21).

Come ricorda Supple (1973) analizzando gli anni della prima industrializzazione, "L'attrezzatura dello Stato, cioè l'insieme dei suoi strumenti per stimolare lo sviluppo industriale era potenzialmente molto vasta. Praticamente tutti i suoi contenuti programmatici (riforme istituzionali, erogazione dei servizi pubblici, sostegno o protezione finanziaria nei confronti dell'impresa privata) erano stati creati e adoperati prima ancora che nel secolo XIX cominciasse la moderna industrializzazione. Non era quindi la scoperta di nuovi mezzi per stimolare lo sviluppo, ma la percezione di nuove possibilità e motivazioni ad adoperarli che portò lo Stato ad associarsi direttamente al processo di industrializzazione dell'età moderna... In primo luogo l'intervento statale risultò ovviamente necessario quando il compito iniziale e fondamentale era quello di creare una

nazione... In secondo luogo l'iniziativa dello Stato risultò desiderabile quando gli elementi dominanti di una nazione relativamente arretrata (o nuova) aspiravano a costruire ed affermare il proprio potere nel tempo più breve possibile" (Supple, 1973:308- 309).

L'analisi di Landes (1969:124- 192) sull'affermazione della Prussia, come reazione alla rapida crescita inglese, conferma questa analisi ed esplicita ancora che un processo di sviluppo accelerato può anche basarsi sulla acquisizione dall'esterno di capitali fisici e umani, ma che questi possono avere effetti positivi nella costruzione di un processo di crescita laddove l'immissione di questi fattori esterni venga integrata nella struttura sociale agendo come catalizzatore del mutamento strutturale ed istituzionale (Landes, 1969: 214).

In una prospettiva storica allora risulta evidente che, in un contesto competitivo ed incerto, come quello descritto da Landes, non necessariamente tutto il processo di sviluppo deve basarsi su forze endogene; anzi in talune situazioni in cui diviene necessaria la accelerazione del processo di sviluppo economico, perché funzionale all'affermazione politica, l'acquisizione essenzialmente di capitale umano e di tecnologie dall'esterno risulta cruciale; non di meno queste immissioni vengono valorizzate laddove esiste una capacità endogena di guida del processo di aggiustamento strutturale, e quindi esistono forze endogene in grado di valorizzare ed inglobare, quindi di endogenizzare questi fattori esterni.

In questa prospettiva storica il sottosviluppo è il risultato, la manifestazione di una incapacità di attivazione autonoma di un processo di capitalismo reattivo, dovuto non tanto all'assenza di forze endogene in grado di attivare ed alimentare autonomamente ogni fase di sviluppo, ma di forze endogene, di una classe dirigente e di una organizzazione istituzionale in grado di modificarsi per acquisire ed inglobare forze esterne, in grado di garantire l'innescò di un processo di sviluppo e quindi la fuoriuscita dal precedente modello di organizzazione economica e sociale.

In questo disegno è evidente che i sentieri per lo sviluppo sono molteplici e che le politiche strutturali per lo sviluppo allora non possono che essere disegnate su ogni specifica situazione storica, avendo come primo obiettivo proprio la costruzione del network relazionale che permette di attivare nessi operativi sufficienti a permettere la specializzazione funzionale e la differenziazione produttiva.

In questo disegno cruciale diventa il ruolo delle risorse umane e quindi della scuola come struttura di agglomerazione della classe dirigente e come struttura di rapida

generalizzazione delle conoscenze e di uniformazione dei linguaggi¹³. Certamente questa è la fase più delicata perché generalmente attraverso l'affermazione di una struttura scolastica è spesso passata l'accezione di una modernizzazione che non solo non consolidava le forze endogene ma sconfessava la tradizione locale¹⁴ e quindi introduceva elementi di disarticolazione civile. Tutti i casi di sviluppo si sono comunque basati sulla costruzione di una struttura scolastica avanzata e sulla definizione di una struttura amministrativa adeguata.

In questo senso la promozione delle forze endogene richiede lo sviluppo di una struttura sociale in grado di governare la crescita, stabilendo le regole sociali di riaggregazione. Quindi ripropone il tema non solo della crescita delle provisions, ma anche dello sviluppo degli entitlements, che non necessariamente possono venire fondate dalle classi dirigenti su principi di equità e stabilità, ma non di meno laddove non vengono ispirate a questi principi si inducono nel sistema elementi eversivi che comunque nel tempo pongono in dubbio la legittimità delle azioni strutturali intraprese. Contestualmente questo approccio basato su politiche strutturali ripropone il ruolo di una programmazione degli interventi, non più come elencazione delle misure autoritative imposte per forzare i tempi del mutamento, ma come specificazione e comunicazione del disegno di relazioni da stabilire tra l'insieme di soggetti locali, nazionali ed internazionali, essenziali per consolidare il network relazionale che gestisce nel suo complesso il mutamento strutturale.

IL NUOVO APPROCCIO COMUNITARIO E LO SVILUPPO DELLE AREE MENO FAVORITE

Ora questi principi così apparentemente generali, quali efficienza, uguaglianza, stabilità sono stati assunti come principi regolatori e come strategia per la creazione del Mercato Unico (Padoa Schioppa, 1987); a questi principi è stata ispirata la rifondazione della azione strutturale

¹³ Si leggano a questo proposito appunto le pagine di Landes sulla costruzione della struttura formativa in Germania (1969: 150 - 151), così come si pensi al ruolo avuto nella costruzione del moderno Giappone dalla Scuola di Diritto e Scienze Politiche della Università di Tokio, o più recentemente il ruolo del Korean Polytechnic nel Sud Korea.

¹⁴ Sugli aspetti devastanti di una struttura educativa si veda Carnoy, 1974

della Comunità per recuperare i ritardi delle aree periferiche (CEE, 1989a).

Il nuovo approccio di politica comunitaria riconosce implicitamente queste acquisizioni della teoria dello sviluppo estendendone la dinamica non più ai paesi, ma alle regioni della Comunità. Anzi stabilisce la promozione di una attiva concorrenza intracomunitaria tra aree, sulla base delle regole e delle relazioni che si possono stabilire a livello locale tra imprese ed istituzioni. Non di meno si riconosce che questa concorrenza non potrebbe che favorire le aree più forti dato che le aree economicamente più forti presentano anche network di relazioni più consolidati, cioè hanno istituzioni del capitalismo più consolidate e quindi attrattive per chi si ponesse ad esempio obiettivi di rilocalizzazione delle proprie attività.

In questa logica la riforma dei Fondi Strutturali, presentata dall' Atto Unico, tradottasi nella introduzione dell'art. 130 del Trattato CEE, ed entrata in vigore il 1 gennaio 1989 propone una prospettiva politica non più volta a compensare i ritardi strutturali, ma offre interventi comunitari, ma soprattutto definisce indirizzi per gli interventi nazionali e regionali, per una azione volta a ricostruire network locali, in grado di attivare e moltiplicare le forze endogene. Questo approccio reintroduce obblighi di progettazione sociale e di partecipazione collettiva ad un progetto specificato, quindi richiede la rispecificazione di un ruolo pubblico programmatico come momento essenziale nella creazione e promozione dei nuovi soggetti strutturanti il network locale (CEE, 1989a: 14).

Questa impostazione degli interventi strutturali diviene il complemento necessario della politica comunitaria di innovazione, basata sulla creazione di network tra grandi imprese, e della politica della concorrenza, in verità largamente favorevole alle concentrazioni. Le politiche strutturali quindi debbano permettere l'entrata di nuovi soggetti nel sistema concorrenziale e quindi debbono sostanzialmente a livello locale condizioni ambientali di sviluppo consolidando istituzioni in grado di garantire lo sviluppo relazionale in condizioni di minor incertezza e debolezza del passato.

Senza voler qui affrontare una ben complessa analisi della situazione italiana ed in particolare della fase presente dell'intervento nel Mezzogiorno, bisogna rilevare la fragilità della posizione italiana. Non solo si è ampliato il contenzioso con la Comunità in materia di aiuti, e si sono esplicitati i ritardi in materia di attuazione dell'Atto Unico, ma proprio in materia di utilizzo delle politiche strutturali della Comunità si è manifestato esplicitamente come l'approccio consolidato di politica italiano sembri

contrastare con il disegno e l'approccio politico comunitario¹⁵.

Se dopo quaranta anni di intervento straordinario è possibile certamente rilevare come nel Meridione comunque si sia superata la fase della "fame" ed in certe aree del Mezzogiorno si sia attivato un processo di crescita "endogeno", d'altra parte è innegabile che vi siano vaste aree in cui il sottosviluppo economico appare ben legato alla frantumazione sociale e alla disgregazione politica. L'intervento straordinario, motivato da condizioni di emergenza, sembra in queste situazioni aver attivato nuove emergenze che non solo non possono più essere gestite da amministrazioni ordinarie, già lungamente debilitate, ma richiamano il bisogno di ulteriori interventi straordinari, gerarchizzando sempre più sistemi locali di relazione già fortemente irrigiditi, o ancor peggio tendono a controllare solo esigue sezioni di un sistema relazione che trova altro le sue regole e i suoi riferimenti.

In questo meccanismo, che ad esempio ha trovato esplicitazione esemplare nella situazione estrema dell'intervento straordinario per le aree terremotate (Rosa e Barbieri, 1990), si esplicita certamente un effetto perverso: l'aumento di domanda aggregata, a seguito di forti investimenti autonomi determinati dal governo centrale, non porta nelle regioni arretrate all'aumento della domanda di beni locali e quindi di investimenti locali e di un meccanismo locale di sviluppo, ma porta all'aumento di reddito che viene speso per consumi di beni importati dall'esterno e quindi a livello aggregato con un aumento di dipendenza e a livelli micro con la divaricazione tra network di consumo e network di produzione (Latella, 1990: 41).

Il superamento di questa situazione si fonda in un certo senso su un intervento in grado di ristabilire le condizioni di ordinarietà amministrativa e quindi sull'esistenza di regole generali che riducano l'incertezza relazionale e su una azione che nelle specifiche situazioni locali ridefinisca condizioni ambientali tali da permettere

¹⁵La debolezza, ma anche la ambiguità della situazione italiana è ben raffigurata dai documenti presentati dalla Commissione in materia di aiuti (Commissione, 1989b) e di attuazione dell'Atto Unico (Commissione, 1990); la posizione della Commissione è stata del resto chiaramente dichiarata dallo stesso Commissario Brittan con una dura lettera al Presidente della Commissione del Senato (Senato, 1990, p.LIII) e con la sua stessa audizione (Senato 1990, 240-260). Su questi aspetti si permetta di rinviare a Bianchi e Giordani, 1990a e a Bianchi 1990b).

l'endogenizzazione delle forze esterne e quindi l'attivazione di forze endogene. In questo senso il ritardo italiano nell'attuazione del Libro Bianco così come l'oggettivo contenzioso con la Comunità in materia di aiuti e interventi strutturali pesa esso stesso su questa situazione perché perpetua la condizione di incertezza istituzionale e ristabilisce la convinzione che sia possibile porsi sempre nello straordinario. Ma tutto questo ripropone il tema generale dei principi ordinatori dell'intervento statale e più in generale del modello di organizzazione sociale e politica a cui rivolgersi, e quindi nuovamente provisions, entitlements.

ALCUNE CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE RELATIVE ALLA POLITICAL ECONOMY

Alcune conclusioni tra studio delle provisions, degli entitlements e sulla divisione del lavoro nell'ambito della disciplina economica: lo sviluppo disciplinare verso forme sempre più raffinate di economics lascia lo spazio per rispondere ai quesiti della political economy.

In altri termini se la acquisizione principale della nuova teoria dell'impresa è che l'impresa è un network di relazioni, o meglio che è un raggruppamento di relazioni forti in un contesto di relazioni deboli, il vero problema per la teoria dello sviluppo mi sembra non solo la verifica delle situazioni attuali, ma se e come sia possibile costruire questo network di relazioni, non solo promuovendo l'attivazione di relazioni attraverso una adeguata regolazione delle garanzie di esecuzione, ma anche inducendo l'entrata di nuovi soggetti aventi titolo valido e capacità di partecipazione. Questo implica necessariamente che l'analisi economica non venga disgiunta ad una analisi politica, perché in questa prospettiva l'analisi della polity è altrettanto rilevante dell'analisi della economy, e la funzione delle policies non è solo la variazione delle quantità di risorse ma diventa rilevante se introduce un elemento di mutamento nella struttura politica e quindi negli entitlements.

In questo contesto l'originale contributo italiano sull'analisi dei distretti e dell'economia diffusa diventa importante se è occasione non solo per analizzare l'esistente realizzatosi in certe specifiche situazioni storiche, o se diviene oggetto di astrazioni storiche per individuare ogni agglomerazione di interessi. Diviene interessante se introduce elementi intellettuali necessari per svolgere policy in grado di ricreare distretti, cioè per creare networks of innovators. In questo caso proprio l'analisi italiana è utile perché evidenzia come la storicizzazione e la politicizzazione dell'analisi non sono accessori, ma strumenti

necessari per una economia che ritenga di avere una utile funzione nella società civile.

Questa analisi certamente si può giovare dell'imponente impalcatura delle nuove teoria dell'impresa e delle nuove teorie dello sviluppo, ma necessariamente deve anche riaffrontare temi classici, quali natura del conflitto sociale, del profitto, dell'accumulazione, dei diritti di partecipazione, del modo di governo della società, temi che ancora una volta sembrano sparire dall'orizzonte dell'economista, ma che comunque, come macigni, si riallineano sulla strada della conoscenza dell'agire collettivo.

Riferimenti bibliografici

A.Alchian and H.Demsetz (1972), Production, Information and Economic Organization, American Economic Review, 62, pp. 777- 795

A.Alchian e S.Woodward (1988), The Firm Is Dead; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's 'The Economic Institutions of Capitalism', Journal of Economic Literature, XXVI, 1, pp.65- 79

M.Aoki, B.Gustafson e O.E.Williamson, editors (1990), The Firm as a Nexus of Treaties, Sage Publications, London

H.W.Arndt (1987), Economic Development. The History of an Idea, The University of Chicago press, Londra (trad. it. 1990, Il Mulino, Bologna

K.Arrow (1974), The Limits of Organization, W.W.Norton, New York

K.Arrow (1985a), Equilibrio, incertezza, scelta sociale Il Mulino, Bologna

K.Arrow (1985b), Informational structure of the firms, American Economic Review, 75, pp. 303- 307

K.Arrow (1987), Reflections on the Essay, in Feiwel (1987), pp. 727 - 734

W.Baumol (1959), Business Behaviour, Value and Growth, Harcourt and Brace, New York

M.Bellandi (1989), Appendice: rassegna bibliografica sui modelli di sviluppo locale, in Becattini (1989), pp. 195 - 227

G.Becattini, curatore (1989), Modelli locali di sviluppo, Il Mulino, Bologna

A.A. Berle e G.C.Means (1933), The Modern Corporation and Private property, Macmillan, New York

P. Bianchi, a cura di, (1988), Antitrust e gruppi industriali, Il Mulino, Bologna

P.Bianchi (1988), Politiche della concorrenza e monopolizzazione, in Bianchi (1988), pp. 7 - 62

P. Bianchi e M.G.Giordani, curatori (1990), L'amministrazione dell'industria e del commercio, Il Mulino, Bologna

P.Bianchi e M.G.Giordani (1990), Le politiche industriali e le politiche del commercio estero nazionali in vista del

mercato unico europeo, in Bianchi e Giordani (1990, pp. 17 - 69

P.Bianchi (1990), La politica industriale per le piccole e medie imprese e il contenzioso con la CEE, Rivista di politica economica, in corso di pubblicazione

N.Bobbio (1985), Stato, governo, società, Einaudi, Torino

M.Carnoy (1974), Education as Cultural Imperialism, David McKay, New York, trad. it. 1980, Feltrinelli, Milano

R.E.Caves (1980), Corporate Strategy and Structure, Journal of Economic Literature, XVIII, 1, pp.64 - 92

R.E.Caves (1989), International Differences in Industrial Organization, in R.Schmalensee e R.D.Willig (1989), pp. 1225- 1250

A.D.Chandler jr.(1962), Strategy and structure, MIT Press, Cambridge (Mass)

A.D.Chandler jr. (1977), The Visible Hand, Harvard U.P., Cambridge (Mass.)

H.Chenery (1979), Structural Change and Development Policy, Oxford U.P., New York

H.Chenery e T.N.Srinivasan (1988), Handbook of Development Economics, North Holland, Amsterdam - New York

C.M.Cipolla (1973), The Fontana Economic History of Europe- The Industrial Revolution, Fontana- Collins, Glasgow (trad. it. 1980, Utet, Torino)

R.Coase (1937), The nature of the Firm, Economica, 4, pp. 386- 405

E.Croci e M.Frey (1989), Una riflessione a più voci: il suo punto di partenza, in "Competizione dinamica, cooperazione tra imprese e strutture organizzative a rete", Economia e politica industriale, 64, pp. 3 - 16

Commissione delle Comunità Europee (1989a), Vademecum sulla riforma dei fondi strutturali comunitari, Bruxelles

Commissione delle Comunità Europee (1989b), Primo censimento degli aiuti di Stato nella Comunità Europea, Bruxelles

Commissione delle Comunità Europee (1990), Quinto rapporto sull'attuazione del Libro Bianco della Commissione relativo al completamento del mercato interno, Bruxelles, marzo

R.M.Cyert e J.G.March (1963), A Behavioral Theory of the Firm, Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ)

R.Dahrendorf (1988), The Modern Social Conflict. An Essay on the Politics of Liberty, Weiden & Nicolson, New York (trad; ital. 1990, Laterza Bari)

R.Dore (1986), Flexible Rigidities, The Athlone Press, Londra

G.Dosi, C.Freeman, R.Nelson, G.Silverberg, L.Soete (1988), Technical Change and Economic Theory, Pinter Publishers, London

G.Dosi e L.Orsenigo (1988), Coordination and transformation: an overview of structures, behaviours and change in evolutionary economics, in Dosi et al. (1988), pp. 13- 37

J.Eatwell, M.Milgate e P.Newman (1987), The New Palgrave: A Dictionary of Economics, Macmillan, Londra

E.Fama (1980), Agency problems and the theory of the firm, Journal of Political Economy, 88, pp.288- 307

F.Farina e M.Franzini (1989), Sviluppo, in G.Lunghini (1983 - 1989), vol. 15, pp. 183- 270

G.Feiwel, editor (1987), Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy, New York University Press, New York

C.Freeman e C.Perez (1988), structural crises of adjustment: business cycles and investment behaviour, in Dosi et. al. (1988), pp. 38- 66

A.Gay e A.Petretto (1985), Introduzione, a Arrow (1985), pp. - 71

S.Grossman and O.Hart (1977), On value maximization and alternative abjectives of the firm, Journal of Finance, 32, pp.389 - 440

A.O.Hirschman (1988), Come complicare l'economia, Il Mulino, Bologna

B.R. Holmstrom e J.Tirole (1989), The Theory of the Firm, in R.Schmalensee e R.D.Willig (1989), pp.63- 133

A.Jacquemin (1987), The New industrial organization. Markzet forces and strategic behaviour, MIT Press, Cambridge (Mass.)

A.Jacquemin and M.Slade (1989), Cartels, collusion, and horizontal merger, in R.Schmalensee e R.D.Willig (1989), pp.415- 473

M.Jensen and W.Meckling (1976), Theory of the Firm. Managerial, Agency Costs and Ownership Structure, Journal of Financial Economics, 3, pp. 305 - 360

S.Kuznetz (1971), Economic Growth of Nations: Total output and production structure, Harvard U.P., Cambridge (Mass.)

D.S. Landes (1969), THE Unbound Prometheus, Cambridge U.P., Cambridge (trad. it. 1978, Einaudi, Torino)

F.Latella (1990), Regioni arretrate e qualità dello sviluppo, Angeli editore, Milano

J.R.Kimberly e R.H.Miles, editor (1980), The Organizational Life Cycle, Josey Bass, San Francisco, pp.395 - 429

C.H.Kirkpatrick, N.Lee e F.I.Nixson (1984), Industrial Structure and Policy in Less Developed Countries, George Allen & Unwin, Londra

G.Lunghini (1983 - 1989), Dizionario di economia politica, Boringhieri, Torino

R.Marris (1964), The Economic Theory of managerial Capitalism, Macmillan, Londra (trad. it. 1972, Einaudi, Torino)

R.Marris e A.Wood, editors (1971) The Corporate Economy, Macmillan, Londra

G.Nardozzi (1983), Crescita, in G.Lunghini (1983- 1989), vol. 7, pp.115 - 222

R.R.Nelson e S.G.Winter (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change, Harvard U.P., Cambridge (Mass.)

R.Nozick (1974), Anarchy, State, and Utopia, Basic Books, New York

T.Padoa Schioppa (1987), Efficiency, stability and equity. A strategy for the evolution of the Economic System of the E.C., Bruxelles (trad. it. 1988, Il Mulino, Bologna)

W.Ouchi (1980), A Framework for Understanding Organizational Failure, in Kimberly e Miles (1980), pp. 395- 429

H.Pack (1988), Industrialization and Trade, in H.Chenery e T.N. Srinivasan (1988), pp. 334 - 375

M.Porter (1985), Competitive Advantages, Free Press, New York

E.T.Penrose, The Theory of the Growth of the Firm, Blackwell, Oxford

M.J.Piore e C.F.Sabel (1984), The Second Industrial Divide, Basic Books, New York

J.Rawls (1971), A Theory of Justice, Belknapp Press- Harvard U.P., Cambridge (Mass.)

M.Reale, V.Giacopini, A. Montebuglioli, M.Mustré, F.S. Trincia, Liberalismo e democrazia in Ralph Dahrendorf, Critica marxista, 28- 2, pp. 31- 103

Lord Robbins (1978), The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy, Macmillan, Londra 2ed.

G.Rosa e G.Barbieri (1990), Le politiche industriali dell'emergenza, Laterza, Bari

W.W.Rostow (1960), The Stages of Economic Growth, Cambridge U.P., Cambridge

R.Schmalensee e R.D.Willig, editors (1989), Handbook of Industrial Organization, North Holland, Amsterdam- New York

A.Scott e M.Storper, editors (1990), Pathways to industrialization and regional development in the 1990s, in corso di pubblicazione

E.Screpanti e S.Zamagni (1989), Profilo di storia del pensiero economico, La Nuova Italia Scientifica, Roma

A. Sen (1985), Commodities and Capabilities, North-Holland, Amsterdam- New York

A.Sen (1986), Scelta, benessere, equità, Il Mulino, Bologna

Senato della repubblica (1990), La politica degli aiuti alle imprese, indagine conoscitiva, Roma

F.Silva (1987), Impresa, in G.Lunghini (1983- 1989), vol.12, pp. 11- 96

H.Simon (1965), Administrative Behaviour, Free Press, New York

H.Simon (1985), Causalità, razionalità, organizzazione, Il Mulino, Bologna

A.Smith (1976), An Inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations, a cura di R.H.Campbell e A.S.Skinner, Oxford U.P., Oxford

R.Solow (1971), Some implications of Alternative criteria for the Firm, in Marris e Wood (1971)

B.Supple (1973), The State and the Industrial Revolution 1700 - 1914, in C.M.Cipolla (1973), pp. 301- 357

P.Sylos Labini (1984), Le forze dello sviluppo e del declino, Laterza, Bari

P.Sylos Labini (1989), Nuove tecnologie e disoccupazione Laterza, Bari

M.Syrquin (1988), Patterns of Structural Change, in H.Chenery e T.N. Srinivasan (1988), pp. 205 - 270

O.E.Williamson (1963), Managerial Discretion and Business Behaviour, American Economic Review,

O.E.Williamson (1985), The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, The Free Press, New York

O.E.Williamson (1989), Transaction Cost Economics, in R.Schmalensee e R.D.Willig (1989), pp. 136- 182

O.E.Williamson (1990), The Firm as a Nexus of Treaties: an Introduction, in M.Aoki, B.Gustafsson, O.E.Williamson (1990), pp. 1 - 25

S.Zamagni (1986), Introduzione, in Sen (1986), pp.5 - 47

S.Zan, a cura di (1988), Logiche di azione organizzativa, Il Mulino, Bologna

G.Zanetti (1989), Fasi di sviluppo e cambiamento tecnico: l'esperienza della grande impresa italiana, in G.Zanetti (1989), pp. 35- 70

G.Zanetti, a cura di (1989), Analisi dello sviluppo di impresa, Il Mulino, Bologna